

## Canada: a good place for doing business

**Début octobre, une délégation économique de haut rang a accompagné la conseillère fédérale Doris Leuthard en [visite officielle au Canada](#). Ce pays constitue un excellent terreau pour les entreprises suisses et renferme encore un potentiel élevé pour de nouvelles affaires.**

C'était mon premier voyage au Canada et je m'imaginai seul dans de grands espaces. J'étais loin d'être seul – et c'était bien ainsi. Le Canada offre aux entreprises suisses une plateforme idéale pour s'implanter en Amérique du Nord. Le niveau de développement est remarquable, les infrastructures sont en bon état, le savoir-faire est de très haut niveau et, avec le nouveau gouvernement, le pays s'est ouvert et compose davantage avec les réalités internationales (également dans la politique climatique). En raison d'un frère américain dominant, ce pays est régulièrement relégué au second plan – à tort. Le terreau est parfait pour les entreprises suisses désireuses d'établir des relations commerciales. Le Canada occupe d'ailleurs le premier rang du classement de l'OCDE relatif au «business environment».

### **Le Canada est le paradis des ressources – pour les matières premières naturelles mais aussi pour les énergies conventionnelles et renouvelables.**

Le Canada est un pays qui tourne bien. Même s'il est membre du G7 et 200 fois plus vaste que la Suisse, les deux pays affichent une puissance économique et un niveau de développement comparables. Le bilinguisme entretenu avec soin constitue également un atout. Le pays dispose en outre de très bonnes universités, comme a pu s'en convaincre la délégation à l'Université de Toronto – une excellente école en comparaison mondiale. Elle mène entre autres des recherches sur les technologies solaires organiques et a démontré que ce domaine donnera encore lieu à des innovations révolutionnaires (raison pour laquelle verser des subventions importantes en faveur de technologies dépassées n'a guère de sens).

Bien que la Suisse ait bénéficié des avantages de «first mover» en 2009, avec l'accord sur le libre-échange entre le Canada et l'AELE, le potentiel est loin d'être épuisé. Cet accord doit d'ailleurs être actualisé pour qu'il reste compétitif par rapport à l'accord de libre-échange en préparation entre l'UE et le Canada (CETA).

Au-delà du secteur financier, de la technologie médicale, des sciences de la vie et d'un secteur TIC en pleine croissance, le pays se positionne de plus en plus dans les domaines de l'économie verte et des cleantech. La situation est royale, du moins dans les provinces du Québec et de l'Ontario, qui disposent de vastes réserves d'eau. Au Québec, 99,5% de la production électrique s'appuie sur l'énergie hydraulique. Avec son parc d'une soixantaine de centrales électriques, HydroQuébec produit de l'électricité à 2,5 centimes par kilowattheure, tandis que les coûts de production se situent entre 5 et 7 centimes chez nous. La production électrique est abondante : il reste suffisamment d'électricité pour des exportations attrayantes vers les États-Unis. Le potentiel de développement semble illimité. C'est aussi un moteur pour l'électrification prévue du trafic individuel. Dans le cadre de sa politique «zéro émission», le gouvernement de la province entend investir 450 millions de dollars canadiens dans la mobilité électrique et faire en sorte d'atteindre un parc de 100 000 véhicules électriques ces prochaines années (notamment grâce à la mise en place d'un réseau de stations-service). Il investit également beaucoup dans le développement des transports publics. La délégation a notamment pu se faire une idée des plans ambitieux de Metrolinx à Toronto.

Il faut savoir que le Canada est un paradis des ressources qui dispose d'une situation des plus confortables pour les matières premières naturelles comme pour les énergies conventionnelles et renouvelables. Il reste à espérer que les contacts noués contribueront à ce que davantage de sociétés suisses franchissent l'Atlantique et se lancent à la conquête du continent via le Canada.

## Accès direct aux marchés mondiaux



En tant que nation exportatrice, la Suisse a besoin d'un accès facilité aux marchés étrangers. Accords de libre-échange et accords bilatéraux fixent le meilleur cadre possible à cet égard.